

# 中药材价格异常增长 多家行业协会称有游资炒作

本报记者 晏国文 曹学平 北京报道

“超过200个常规品种年涨幅超50%，100个常规品种年涨幅超100%，25个常用大宗药材年涨幅超200%，鸡骨草等个别品种年涨幅甚至达到400%-900%。”6月9日，江苏省医药行业协会中药饮片专委会向中国中药协会汇报了中药材价格异常增长

的情况。

6月16日，广东省医药行业协会也向中国中药协会汇报称，往年随着气温逐渐升高，中药材市场往往将进入淡季。但今年一反常态，中药材价格持续性上涨。这种异常情况已经干扰到行业的良性发展。

6月20日，中国中药协会方面人士对《中国经营报》记者表示：

“广东、江苏这些文件我们协会已经收到，领导也知道了这些情况，现在已经转给相关业务部门，正在进一步处理。”

康美中药城质量管理部刘洋清对记者说：“今年许多中药材价格上涨比较快，超出了大家以往的认知范围，这是目前大家想不明白的问题。现在市场已经开始冷静，

一些便宜的中药材价格开始有所上涨，部分高价位的药材开始略微下降，最典型的是当归、党参，这些天已经降了10多元/千克。中药材品种比较多，常用品种有2800多种，中药材价格由供需关系影响和决定，靠有形之手也没法管得过来。总体上，我个人感觉不需要太担心。”

是资金炒作还是市场周期？

对于中药材价格目前的情况，杨柳认为，这是中药材价格周期的一部分，中药材价格涨跌应由市场调节。

对于当前中药材价格过快上涨的情况，广东省医药行业协会的情况报告称，希望国家能尽快出台相关政策，以政府宏观之手梳理资本市场炒作乱象。同时也希望政府可以组织与引导协会、企业单位共建中药材监控及预警机制和方案，如面对突发事件帮助企业做好战略储备保供等措施，稳定中药材市场态势，还中药材市场一个健康的营商环境。

江苏省医药行业协会中药饮片专委会在情况报告也称，希望中国中药协会代表全国中药行业向国家有关部门反馈和沟通，希望国家能尽快出台相关措施，遏制游资恶意炒作中药材的势头，还中药材市场一个健康的营商环境。

不过，对于中药材价格目前的情况，杨柳认为，这是中药材价格周期的一部分，中药材价格涨跌应由市场调节。

“我认为，市场的东西还是应该交给市场这只无形的手去调节，中药材价格不会无限制地上涨。比如当归、党参，总有涨到头的时候，不可能一直无限地上涨，因为这不是不可再生资源。等大家发现这些品种的供给量增多的时候，价格自然而然就下降了。如果是非常有限的不可再生资源，那肯定是稀缺的、很宝贵的，越来越受追捧，价格也就越来越高。”杨柳说。

对于是否有游资炒作的情况，杨柳认为，的确可能有这种现象，因为大家都看到了许多中药材价格上涨的利好消息，再加上中药材品种规模相对比较小，也有可能有些机构看到利好消息后大量买货，抬高价格以此获利。

杨柳说，“我们是市场方，我们愿意见到行业快速发展、繁荣兴盛的景象，但是对于不理性的情况，我们也在进行合理宣传和引导。对于中药材价格合理的上涨，大家也是能够理解的。疫情3

## 中药材综合200指数月涨12%

对于这些大品种价格上涨的原因，杨柳解释说，中药材“多了就是草，少了就是宝”。

今年以来，中药材价格上涨情况比较突出。数据显示，自年初至6月17日，中药材综合200指数上涨25.21%。其中，6月1日至6月17日，中药材综合200指数上涨9.12%，短期波动较大。

“我们在一线看到的情况是，中药材价格整体上涨得比较多，但是有涨也有跌，也并非全面上涨，全面上涨也不现实。像紫苏叶、连翘、金银花疫情期间涨价比较高的品种，现在价格又降了下来。紫苏叶疫情期间价格涨到了100多元/千克，现在又降到了20多元/千克；连翘从300多元/千克，降到了200元左右/千克；金银花从300多元/千克，降到了150元~160元/千克。”亳州市一位从业近10年的中药材交易市场人士杨柳（化名）向记者介绍。

杨柳说，中药材价格上涨的品种比较多，比较典型的是当归、党参、甘草。安宫牛黄丸在疫情期间大放异彩，其原料天然牛黄是稀缺性资源，价格一直在涨，为数十万元/千克甚至上百万元/千克。疫情刚开始时，当归价格在30多元/千克，一直涨到现在180元~190元/千克。

对于这些大品种价格上涨的原因，杨柳解释说，中药材“多了就是草，少了就是宝”。中药行业有“十方九零”“十方九归”“十方九甘”之说；另外，这些是多年生的中药材，而且受目前种粮复耕，中药材产地减少的影响，价格一



数据显示，自年初至6月17日，中药材综合200指数上涨25.21%。

视觉中国/图

直上涨。再加上农残不容易合格也是一个原因。

网上流传的江苏省医药行业协会中药饮片专委会、广东省医药行业协会的两份文件显示，6月9日和16日，两机构分别向中国药协会汇报了“关于中药材价格异常增长的情况报告”。

江苏省医药行业协会中药饮片专委会的情况报告称，对中药饮片生产企业来说，采购端价格猛涨，而终端价格却不能及时调整，生产成本和售价形成了严重倒挂现象，企业亏损日趋严重，生存受到严重挑战，现已举步维艰。

情况报告还称，与此同时，资本炒作，囤积居奇，导致部分中药材品种供货不足，影响医院和患者日常使用。作为关系国计民生的特殊产品，中药材价格虚高不仅增加了民众的负担，还会对上游药材种植农户构成错误引导。

另外，6月16日，亳州市中药饮片产业促进会发布了“关于中药材市场价格异常增长的情况报告”。

据亳州市中药饮片产业促进会发布的报告，今年以来，我国中药材价格迅速猛增，部分中药材出现了一日三价的情况。截至6月16日，中药材综合200价格指数已涨至3537.85点，月涨幅为12.07%，创历史新高。其中，当归市场价格突破140元/千克，近一月涨幅高达75%；三七和白木的月涨幅也超过60%。2022年天然牛黄价格是50万元/千克至60万元/千克，而近期天然牛黄的市场价格已突破120万元/千克。

报告分析称，中药材价格猛涨主要有以下几个原因：第一，多环节参与囤货炒作，外部大量游离资本出现，政策利好促进投资

热潮。第二，市场价格周期循环。第三，下游消费需求复苏。第四，中药材种植困难。第五，供应链短缺。第六，药材质量标准提升。

中药材价格过快上涨也产生了许多不利影响：第一，中药饮片价格上涨，加重医保基金负担。第二，企业产能大幅下滑。第三，为中药质量下降埋下隐患。第四，中药材市场存在崩盘风险。

记者注意到，有消息称，针对江苏和广东省医药行业协会反映的情况，中国药协会发布了关于中药材、饮片价格异常波动对相关中药企业影响的调查问卷。

6月20日，中国中药协会方面人士向记者表示：“协会发布的调查问卷也是有的，我记得是在我们专委会群里发过，我昨天还看到了。”

# 医美营收占比近五成 锦波生物转战北交所

本报记者 张悦 曹学平 北京报道

重组胶原蛋白企业的资本市场掘金之旅仍在继续。

近日，山西锦波生物医药股份有限公司（以下简称“锦波生物”）更新了北交所招股书。2020年，锦波生物曾拟在科创板上市，但此后撤回了上市申请。

锦波生物2021年上市的重组Ⅲ型人源化胶原蛋白冻干纤维（薇旖美）是目前国内唯一可用于注射的重组胶原蛋白三类医疗器械产品，用于面部真皮组织填充以纠正额部动力性皱纹，也被认为是锦波生物在注射医美领域的重磅产品。2022年，该产品营收超过1亿元，薇旖美品牌系列产品营收占比接近50%。

锦波生物在医用敷料领域的对手的上市之旅同样一波三折。2021年年底，创尔生物撤回上交所上市申请，后转而谋求在北交所上市；2021年，敷尔佳深交所上市申请获受理，在2023年5月注册生效。有业内声音认为，或与“医美相关企业上市收紧”的传言有关，锦波生物在此前的问询函回复中表示，“主要发展方向并非医美”以及“医美领域未来的收入占比不会明显上升”等。

近日，锦波生物方面对《中国经营报》记者表示，公司5月24日披露的更新2022年年报数据的问询回复，已没有“关于医美领域未来的收入占比不会明显上升”的表述。公司已不会明确披露公司植入剂产品的销售数据和占比情况。

## 薇旖美营收“挑大梁”

胶原蛋白作为一种具有多用途的生物材料，在医学敷料、再生医学、创伤修复、人造器官等场景下有广泛应用前景。Grand View Research 数据显示，2020年我国胶原蛋白市场规模为9.8亿美元，占全球市场的6.4%。近年来，胶原蛋白在注射医美市场的应用逐渐拓展，据民生证券研报测算，预计2025年水光针市场规模将超过300亿元，其中胶原蛋白水光针规模有望超过50亿元。

据了解，锦波生物的主营业务为以重组胶原蛋白产品和抗HPV生物蛋白产品为核心的各类医疗器械、功能性护肤品的研发、生产及销售。2020~2022年，锦波生物

## 市场竞争激烈

报告期内，锦波生物重组人源化胶原蛋白植入剂累计销售数量18.89万支。目前，该产品的终端售价约6800元/支，市场上在售的存在相似功效的产品主要为动物源胶原蛋白注射剂产品，包括双美生物、长春斐缦等企业的产品，售价在4000~10000元以上。此外，近年爱美客、华熙生物等头部医美企业也纷纷入局胶原蛋白领域，未来锦波生物在注射医美的市场面临着激烈竞争。

在重组胶原蛋白皮肤修复敷料等二类医疗器械方面，锦波生物也面临着多个有力的竞争对手。华福证券研报显示，敷料顺应医美术后修复，市场竞争较为

的营业收入分别为1.61亿元、2.33亿元、3.90亿元，净利润分别为0.32亿元、0.57亿元、1.09亿元。

锦波生物重组胶原蛋白产品主要包括功能敷料、功能性护肤品、植入剂等产品类型，2020~2022年，锦波生物包括重组Ⅲ型人源化胶原蛋白冻干纤维在内的重组胶原蛋白产品的收入分别为1.01亿元、1.63亿元、3.34亿元，占主营业务收入的比例分别为62.96%、69.81%和85.60%。抗HPV生物蛋白产品的收入分别为0.47亿元、0.56亿元、0.47亿元，占主营业务收入的比例分别为29.06%、23.88%和11.97%。

报告期内，锦波生物重组Ⅲ

型人源化胶原蛋白冻干纤维产品的收入分别为0.28亿元、1.17亿元，占主营业务收入的比例分别为0.12%和29.87%。2022年该产品营收已接近总营收的30%。

对于未来产品的市场规划等问题，锦波生物方面表示，从产品及技术特点方面来看，重组Ⅲ型人源化胶原蛋白冻干纤维的唯一成分就是重组Ⅲ型人源化胶原蛋白，其既是功能蛋白又是结构蛋白，是一种大分子功能蛋白生物材料，可广泛应用于外科、妇科、皮肤科、心血管科、五官科、骨科等应用场景，公司就重组人源化胶原蛋白在各应用领域有所布局，包括医疗美容、

新材料及注射剂产品研发、品牌建设及市场推广以及补充流动资金。在重组胶原蛋白领域，锦波生物布局了多个产品，募投项目中，重组人源化胶原蛋白新材料及注射剂产品研发包括重组Ⅰ型人源化胶原蛋白等六个项目，预计注册申报时间在2025年、2026年。

锦波生物方面表示，作为重要的生物医学材料和工业材料，重组人源化胶原将在手术缝合线、止血纤维、代血浆、水凝胶、敷料、人工皮肤、人工血管、人工骨和骨修复、角膜、神经修复等材料临床应用发挥重大作用。公司重组胶原蛋白产品市场竞争力较强，竞争壁垒较高，但未来随着

皮肤科、妇科、妇科生殖、外科、泌尿科等在内的各医疗场景及日用护肤场景。

而实际上，在一段时间内，薇旖美或仍然是锦波生物的“医美大单品”。

2022年，薇旖美品牌包含的重组胶原蛋白植入剂、重组胶原蛋白皮肤修复敷料、重组胶原蛋白精华液分别占主营业务收入的29.06%、18.93%和0.02%，共计占营收48.01%。

不过，锦波生物方面认为，作为重要的生物医学材料和工业材料，重组人源化胶原的市场空间巨大，其将在手术缝合线、止血纤维、代血浆、水凝胶、敷料、人工皮

不断有新的竞争对手突破技术、品牌等壁垒进入重组人源化胶原蛋白植入剂领域，行业竞争也在不断加剧。

此外锦波生物介绍，目前公司在建工程主要为锦波产业园相关产线的建设，计划在锦波产业园设置5条终端产品产线、7条原料产线。新增产线将覆盖从原料到终端产品的生产，计划达到年产注射级重组胶原蛋白原料200千克、功能性护肤1300万支、二类医疗器械150万支和三类医疗器械300万支。

锦波生物表示，未来公司新增产能将帮助公司进一步扩大业务规模，同时公司将募集资金用于重组人源化胶原蛋白新材料

年，许多中药材产量产能受限。疫情期间，患者减少去医院的次数，药材使用量也有所影响，并且最上游的种植也不方便，许多品种的种植面积在减少。所以，今年中药使用量快速上涨后，大家发现许多中药材产量变少了，而有的多年生中药材是一时半会儿解决不了的。”

杨柳介绍，今年中药材行业公认的特点是淡季不淡。中药材行业下半年是旺季，一般情况下过完年二三月至六七月都属于淡季。“往年天热以后，大家就不怎么喝汤药了，因为煮药麻烦，另外汤药也比较苦，夏天喝不方便。但是今年，市场整体就比较热闹，来询价、采购、买货的比往年都多。”

杨柳认为，中药材价格上涨的情况下，产地老百姓是受益的，也并不是完全由中间商获利。

“疫情期间，亳州本地白芍800元/亩，甚至便宜的500元/亩都没人要。那个时候也没有人为中药材种植户呼吁，现在白芍价格上涨到大概要3万元左右/亩。以前，亳州这边农户种植白芍、牡丹，一亩地，三五年，最后卖个一两万元，或两三万元，这是很轻松的。”杨柳说，中药材价格下跌的时候，下游中药企业也并没有抬高收购价格，下游企业给终端消费者的产品也并没有随之下降。

作为一名从业近10年的专业人士，杨柳说，“总体上，中药材行业有一定的周期，一般三五年就是一个周期。我从事这个行业近10年，刚开始进入这行的时候，中药材价格比较高，后来很多中药材价格快速下降，以至于很多药商纷纷转行。再后来，也有两年生意又变好了，一些药材价格开始快速上涨。疫情期间，许多中药材价格又下降了，然后到了现在又开始大幅上涨，这就是市场周期。”